Comisión de Legislación del Trabajo S/C	Versión Taquigráfica N° 1789 de 2003

POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO

Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 14 de mayo de 2003

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Ricardo Falero.
MIEMBROS:	Señores Representantes Nora Castro, Juan José Bentancor, Alejandro Falco y Daisy Tourné.
INVITADOS:	Señor Presidente de la Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas (ANMYPE) Andrés de la Iglesia.

SEÑOR PRESIDENTE (Falero).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Legislación del Trabajo tiene mucho gusto en recibir al señor Andrés de la Iglesia, en representación de la Asociación Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas.

Esta Comisión está analizando el tema de las políticas activas de empleo buscando las formas de encarar el desempleo en el país y la generación de demanda de mano de obra. Hemos establecido tres subgrupos: el del sector privado -en el cual las pequeñas y medianas empresas constituyen una parte importante-, recibiendo al Consejo Superior Empresarial, el sector estatal -fueron convocados algunos Ministros, de los cuales ha concurrido el señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca- y el sector de los trabajadores, dentro del cual tenemos agendada la presencia del PIT-CNT para la semana próxima.

Entendimos importante que la organización que usted representa aporte ideas o iniciativas con respecto a este tema para poder generar una demanda de mano de obra agregada importante para enfrentar el que, quizás, es el problema más importante que tiene el país: la desocupación creciente en un mercado recesivo y en un momento de dificultades notorias para el trabajador y para la economía nacional.

Posteriormente, le enviaremos las versiones taquigráficas de las sesiones correspondientes a este tema, en el entendido de que, en el caso de que sea necesario, una vez que entre en conocimiento de los aportes de las otras delegaciones, podrá contar con otra instancia similar ante esta Comisión.

SEÑOR DE LA IGLESIA.- Trataré de proveer algunas ideas que, sobre la base de la experiencia, podemos suponer de utilidad.

Si bien el tema del empleo es lo que nos convoca, quisiera caracterizar qué sector represento, porque a veces se confunden algunos términos. El sector de la micro y pequeña empresa significa el 97% de las empresas constituidas en el país. El sector de la mediana empresa -las que tienen entre veinte y noventa y nueve empleados- sólo representa el 2%. Las empresas grandes tienen más de cien empleados pero en el sector privado son muy pocas, menos del 1%. Por lo tanto, este sector participa en el conjunto de la economía con un Producto Bruto cercano al 40% que va en aumento; en la medida en que otros van perdiendo espacio, este sector aumenta en este sentido. Además, genera el 60% de los puestos de trabajo legítimos en el país. Durante el último quinquenio del que tenemos datos, el que va de 1995 a 2000, en este sector se generó, aproximadamente, el 83% de los nuevos puestos de trabajo. A partir de algunas estadísticas hemos sacado el cálculo del costo de la creación de un nuevo puesto de trabajo: en una empresa grande es cinco a diez veces mayor que en una empresa de las características de las nuestras, más allá de la capacidad de flexibilidad que tienen empresas que se mueven con un gran nivel de articulación dentro de la misma organización y entre las empresas del sector en particular.

Hay un elemento que, si bien no corresponde al estudio de esta Comisión, también contribuye a la generación de nuevos empleos: la cuestión tributaria. Este sector, a partir de la Ley Nº 16.201 de 1991 fue considerado de interés nacional. Ello significaba una serie de posibilidades y prerrogativas que hasta el día de hoy el sector sigue reclamando porque, en este sentido, ha aumentado su carga tributaria un 237%.

Voy a tratar de ser gráfico. Una peluquera que tiene una empresa con una sola empleada debe pagar $ 2.500 por mes sólo para mantener su empresa en términos legales. Esa es una carga muy pesada.

Hemos tratado de estudiar el tema, sincerándonos, sin actitudes corporativas. Suponemos que lo que restamos al Estado se lo estamos restando a otros sectores y hay que contribuir en la medida de la capacidad de cada uno. Creemos que hoy es posible eliminar el impuesto a la pequeña empresa que significa algo así como $ 1.082, lo cual permitiría aligerar la situación de esas empresas que generan empleo de cierta calidad en forma rápida. A su vez, permitiría que empresas de tipo informal que no aportan comiencen a hacerlo hacia su jubilación y su seguro de salud. Asimismo, se uniformizaría la capacidad de competencia de todas las empresas y se volcaría al Estado un volumen de dinero que hoy no percibe.

En este caso, la Dirección General Impositiva perdería, en el mejor de los casos entre US$ 9:000.000 y nuestros cálculos nos permiten prever que el BPS ganaría US$ 18:000.000. Sin embargo, en el Estado a veces se dan estas visiones corporativas y a la DGI no le importa que lo que pierde lo gane otro. En este sentido, nosotros tratamos de ser un poco más amplios. Lo que pierda la DGI y que no tenga que trasladar posteriormente al Banco de Previsión Social, puede ganarlo genuinamente el BPS y los trabajadores con la tranquilidad obtenida.

Con respecto al empleo, analizamos dos mecanismos: el aumento de la masa salarial y el mercado interno. Voy a empezar por este último. Los datos permiten determinar con gran certeza que este 97% de las empresas vive del mercado interno; por lo tanto, pretenden mantenerlo en forma sana. Si la gente puede consumir, las empresas funcionan y generan, rápidamente, nuevos empleados. Dado que el Estado puede ahorrar por el canje de bonos un volumen importante de dinero que debió haber pagado, debe volcarlo en forma específica al mercado interno. ¿De qué manera? Hay que mejorar la situación de crédito. Desde el punto de vista de la caracterización del sistema financiero, estas son empresas de muy bajo riesgo. En términos bancarios, se denomina tendiente a cero. No hay riesgo. Todos los empresarios que toman crédito en nuestro sector lo pagan porque tienen empeñado hasta el perro. No pueden zafarse de no pagar porque se trata de empresas familiares. En general, este tipo de situaciones permite suponer que se trata de un sector de muy bajo riesgo, pero en los términos actuales en que se presta el dinero es imposible que un empresario pueda tener un 150% o 120% de margen de utilidad para pagar los créditos que toma. Por ello, los créditos, aunque sean de poco monto, deben tener muy baja tasa de interés.

Pienso que algunos fondos de organismos internacionales que hoy son manejados por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto podrían estimular algún sector más de punta o generador de empleo en forma más rápida.

Otra cosa es el pago de los proveedores del Estado. Si yo le debo a la DGI y a mí me debe la Administración Nacional de Educación Pública, a la primera le debo pagar en fecha porque, de lo contrario, tengo recargos y multas; sin embargo, no puedo cobrarle a la ANEP hasta dentro seis, ocho o nueve meses. Es una situación

altamente injusta. Si el Estado paga a sus proveedores estos vuelcan lo obtenido hacia el mercado interno generando más movimiento y aumento de la masa salarial del mercado.

Por último, para consolidar este proceso del mercado interno no alcanza sólo con la devaluación del dólar. Hoy se importa menos, sin duda, porque el dólar tiene mayor costo pero no es suficiente que el mercado regule estas cosas libremente porque, en muchos casos, se han perdido mercados. Algunas empresas traen todos sus productos casi completamente desde el exterior, inclusive, envasados. Esto ha eliminado gran parte del mercado que habitualmente alimentaba estas empresas pequeñas. Basta con mencionar a los grandes supermercados que, prácticamente, trajeron todos sus bienes de capital del exterior sin ningún tipo de impuestos pudiendo ser fabricados con materias primas y mano de obra nacionales. Otro ejemplo muy claro es el de las famosas cárceles de fierro con las que se perdieron trescientos puestos de trabajo durante tres años. Eso me parece un reverendo disparate.

Estas medidas mejoran las condiciones| del mercado interno que es el ambiente donde va a generarse el aumento de la masa salarial. El aumento de la masa tiene dos componentes o variables. Por un lado, los empresarios del sector privado podríamos aumentar los salarios de los trabajadores. Al respecto, supongo que el COSUPEM debe haber dicho que eso no es posible. El aumento de salarios en términos sustantivos hoy es prácticamente imposible en el sector de la micro y la pequeña empresa. Hay que tener en cuenta lo siguiente. En general, un empleado de una empresa chica, que ocupa el mismo puesto de trabajo que otro de una empresa grande, gana hasta un 20% o un 30% más. Esto se da por dos motivos. El empresario chico, generalmente, trabaja al lado de sus trabajadores y necesita mucho de ellos porque, en definitiva, constituyen su capacidad de producción. Por esta razón, paga buenos sueldos para retenerlos. La estadística permite suponer que ese tipo de empleados permanecen casi todo el tiempo de su vida laboral dentro de la misma pequeña empresa. Se trata de un trabajo a largo plazo, en donde a veces se confunden los roles y no se sabe quién es el patrón y quién el empleado, debido a la relación y al tipo de trabajo que tienen. Entonces, para que el empresario pueda conservar este tipo de empleo debe pagar muy bien a esos empleados, a los efectos de conservar su fidelidad y su permanencia, ya que le cuesta mucho entrenarlos, que aprendan su oficio o que lo desarrollen de acuerdo a las características que tiene la empresa.

Cuando hablamos del aumento de la masa salarial nos referimos a la posibilidad de crear nuevos empleos. La situación del dólar, indirectamente, ha generado algunas potencialidades en determinado sector de nuestro ámbito, fundamentalmente, el de la alimentación y alguno metalúrgico. Estos sectores son consumidores de mano de obra en forma rápida, tal vez con poca capacitación, pero con la probabilidad de que a mediano plazo los trabajadores se formen y generen un oficio. Lo pensamos, fundamentalmente, para el sector más joven de la sociedad, que es quien hoy sufre mayormente el desempleo.

En este sentido, hemos constatado algunos problemas. A veces algunos empresarios debido a su trabajo o los pedidos que reciben tienen necesidad imperiosa de contratar mano de obra, lo cual puede ser por un período determinado, en forma zafral o no. Si bien no lo podría asegurar, la historia demuestra que los trabajadores, luego de que empiezan a trabajar, aunque hayan tomado el empleo en forma zafral, terminan participando de la empresa por un largo tiempo. En ese sentido, creo que se deben crear los mecanismos apropiados para que este tipo de empleo, aún cuando sea zafral, pueda generarse, que no solo le competen -esto lo venimos conversando con el PIT-CNT desde hace un buen tiempo- al Estado, aunque el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social debe tomar medias estrictas, sino a los empresarios, al PIT-CNT, en representación de los trabajadores, y al sector de la salud. Digo esto porque, a veces, los trabajadores que ingresan en una empresa, aunque sea para realizar una actividad formal y tengan pago su seguro social, tienen dificultades para pagar un tique en una mutualista. Entonces, creo que debemos buscar la forma de bajar o evitar algún tipo de costos durante un período determinado a los efectos de permitir que se genere un número de puestos de trabajo, que no podemos determinar exactamente, pero que rápidamente puede actuar en la variable del desempleo.

Creo que la medida de eliminar los aportes patronales, propuesta por el señor Ministro, de por sí, no es generadora de confianza para crear empleo. Nosotros respetamos mucho los derechos de los trabajadores, pero entendemos que algunos empresarios se abstienen de tomar un empleado para no tener que pagar despido, licencia y salario vacacional. De pronto, se deberían buscar mecanismos alternativos para que se pudieran generar esos empleos. Creo que en la actual situación ni los empresarios, los trabajadores y el Estado están ganando nada. En ese sentido, deberíamos buscar la forma de crear un ambiente diferente, poniendo las mejores ideas de cada una de las partes, con el fin de encontrar la mejor manera de generar empleo, que creo que en el plazo de un año puede mantenerse en un empleo genuino.

Creo que para bajar diez puntos la tasa de desempleo, si no me equivoco, necesitaríamos, por lo menos, 100.000 empleos, y pienso que hay posibilidades de generar 30.000 o 40.000 empleos en este sector con muy pocas medidas.

SEÑORA TOURNÉ.- En primer lugar, quiero agradecer el informe brindado por el señor De La Iglesia.

En segundo término, si fuera posible, me gustaría que profundizara, en líneas generales, si se refiere a la búsqueda de consenso entre empresarios, trabajadores y el Ministerio para propiciar nuevos tipos de contratos que habiliten una mayor facilidad de generación de puestos de trabajo, hasta llegar a los 30.000 a que hacía referencia.

Me parece un tema muy interesante como para que el señor De La Iglesia, si lo desea, pueda profundizar un poco más.

SEÑOR DE LA IGLESIA.- Esto es mejor manejarlo con ejemplos.

Hay un conocido taller metalúrgico -conozco este caso porque lo he conversado con el empresario socio a que he hecho referencia- que, de repente, genera dos o tres puestos de trabajo debido al tipo de actividad que realiza. Pero, de pronto, ese trabajo específico o ese pedido que se debe realizar genera esos puestos de trabajo por seis meses. Debemos tener en cuenta que no se trata de un empleo cualquiera; quien acceda a él debe ser soldador o herrero. Además, este tipo de trabajo implica un proceso de aprendizaje, cuyos costos son asumidos por el empresario, lo cual es natural, ya que por ser el dueño de los medios de producción, será quien obtenga el beneficio de la acción de esa fuerza de trabajo. Lo que teme el empresario es emplear a un trabajador por seis meses, ocho meses o un año, enseñarle el oficio y que este luego se vaya o deba despedirlo porque se terminó la zafra, habiendo gastado equis cantidad de dinero para su capacitación. Entonces, prefiere no hacerlo y aumentar la cantidad de horas de trabajo de los empleados que ya tiene y cubrir así su necesidad.

Pero, podríamos hacer un paréntesis y decir que en el proceso del año 2003 vamos a exonerar los aportes al Banco de Previsión Social. Ha habido algunos programas en ese sentido. Recuerdo uno de la Asociación Cristiana de Jóvenes y otro de alguna ONG. Estas organizaciones eliminaban los aportes al Banco de Previsión Social -el Banco no recibe antes pero tampoco va a recibir ahora-, pero le aseguraron al trabajador, por ejemplo, el seguro de enfermedad. Asimismo, entiendo que las mutualistas no deberían cobrar tiques y órdenes, en el caso de que el empleado necesite servicios médicos. Si así fuera, las mutualistas no percibirían nada por concepto de tiques u órdenes, que forman parte de sus costos pero, actualmente, no tienen a un nuevo socio, que sí tendrían en ese caso.

Entiendo que los trabajadores han obtenido derechos -yo no los soslayaría y creo que ningún empresario lo haría- que, naturalmente, deben ser respetados. Lo que estoy diciendo es que deberíamos hacer un paréntesis para generar ese nivel de empleo. Creo que si lo logramos, posteriormente, el desarrollo de la situación del mercado interno y de la economía van a permitir que se absorban esos costos, pero en un marco en el cual el trabajador haya hecho su aprendizaje y haya empezado a rendir tal como quiere el empresario. Así comenzará a generar todos los derechos que habitualmente tiene. Creo que eso puede permitir que a mediano plazo se genere un empleo más sostenible en el tiempo.

Por otro lado, supongo que el Ministerio debe actuar en ese sentido, desde el punto de vista de la legislación. Creo que los aportes patronales, por lo menos para las empresas chicas, que tienen cuatro o cinco empleados, no significan mucho ahorro. Para las empresas grandes sí constituye un ahorro importante, pero estas no son generadoras rápidas de empleo. En cambio, para una empresa chica significaría un costo casi despreciable, pero no lo asumiría si después de que se terminó la zafra debe despedir a uno de los tres empleados que tomó porque necesita quedarse solamente con dos y pagar un montón de dinero, o debe despedir a los tres y también pagar una cifra muy elevada. Entonces, va a retraerse y no lo va a hacer.

No quiero que esto que estoy diciendo se confunda con tratar de avasallar los derechos que tiene el trabajador. Simplemente estoy diciendo que se puede hacer un paréntesis entre todos los sectores. Creo que se puede conversar de la mejor manera posible, analizar los plazos y evitar -lo voy a decir de la mejor manera posible- que haya algunos vivos que se aprovechen de la situación. Con esto pienso que rápidamente, en un

proceso de seis u ocho meses, se pueden crear 20.000 o 30.000 empleos que, por más que sean de corto plazo, puedan superar la situación en la que nos encontramos. Si un trabajador permanece seis meses, ocho meses o un año en un empleo al cual ingresó como zafral o eventual, posteriormente, se tiende a incorporarlo a la plantilla de la empresa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a formular algunas preguntas que me parecen importantes.

En primer lugar, quisiera saber si ustedes tienen un registro por actividad y por número de empleados, de las empresas asociadas a la Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas. Para nuestro trabajo sería importante contar con esos datos, ya que de esta manera no solo las tendríamos ordenadas por tamaño, sino también por rubro o grupo de actividad, por llamarlo de alguna manera.

La exposición del señor De La Iglesia estuvo particularmente vinculada a la inserción de micro y pequeñas empresas dentro del mercado interno. Es decir que el análisis parte de la posibilidad de generar condiciones para que en el actual nivel de desarrollo del mercado interno pueda existir una demanda de la producción de micro y pequeñas empresas mayor de la que existe y con eso generar fuentes de trabajo.

En ese sentido, quisiera saber si se ha realizado algún análisis a los efectos de establecer cuáles son, eventualmente, las dificultades que puedan atravesar las micro y pequeñas empresas para acceder al mercado exterior, ya sean de carácter industrial o artesanal.

Por último, me gustaría saber -pensando en este tipo de cosas- si ustedes entienden que, desde el punto de vista del asesoramiento técnico, a nivel público o privado existen organismos que puedan estar más integrados al trabajo de ANMYPES, a los efectos no solamente de optimizar la inserción de micro y pequeñas empresas en el mercado interno, sino de permitirles salir al mercado exterior.

SEÑOR DE LA IGLESIA.- Con respecto a la pregunta de si existen registros, quiero decir que el país tiene serias dificultades en ese sentido. Yo puedo pensar que los registros que tiene nuestra Asociación dependen básicamente de sus socios, que no significan el universo. Hay unas 213.000 empresas en el país que aportan a la Dirección General Impositiva; por lo tanto, la nuestra es una muestra muy pequeña. De todos modos, hemos hecho algunos estudios con una consultora que permiten establecer el tipo de empresa por sector: algo así como un 15% en el sector industrial, un 50% en servicios y el resto en comercio. En cuanto al nivel de empleo en cada uno de estos sectores, los últimos datos del INE son del año 2000; hemos trabajado sobre ellos. El estudio que hicimos es de 2002 y con gusto lo haremos llegar a la Comisión.

Dentro de la Asociación tenemos un nivel más amplio de empresas de tipo industrial -casi un 30% de los socios- que de servicios y de comercio.

Con respecto al tema mercado interno-exportación, en ciertas oportunidades he compartido algunas actividades con otras gremiales colegas, con las que a veces tenemos discrepancias y otras no. Yo trato de ser muy cuidadoso en el sentido de que a los uruguayos nos hacen tomar posición, aunque no queramos hacerlo. Pero se puede ser uruguayo sin ser de Peñarol o de Nacional. Creo que la misma antinomia que a menudo se plantea entre exportación y mercado interno es un elemento que no existe efectivamente en la acción colectiva de las empresas. El 97% de las empresas trabajan hacia el mercado interno. Por el nivel de sus servicios -que son prácticamente intransferibles como medios de exportación- las empresas fundamentalmente del sector comercio, necesariamente tienen que vincular su producción o su acción comercial hacia el mercado interno uruguayo.

Por otro lado, en el sector industrial de la micro y pequeña empresa, hay un componente que si bien no es exportador directo, trabaja como proveedor de empresas exportadoras, por lo cual podría ser un exportador indirecto y estaría entre un 8% y un 5% de ese 97%. Estas empresas participan como terceros en el proceso de exportación, generalmente, a través del "packing", de las autopiezas, etcétera.

Esta Comisión ha recibido al Director de la Dirección Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas, señor Mattos, quien empezó a ocupar ese cargo muy recientemente, por lo que recién ahora está conociendo el tema. Nosotros tenemos un poco más de antigüedad que la propia Dirección, que fue creada en 1991, con una serie de cometidos bastante importantes. Suponemos que no ha podido cumplir con muchos de ellos; aunque

parezca peyorativo, a veces la defino en estos términos: se trata de una Dirección pobre en un Ministerio pobre, por lo cual su capacidad para generar asesoramiento técnico es muy limitada.

No obstante, aun dentro del sector privado, fundamentalmente dentro de las Organizaciones No Gubernamentales, ha habido un importante volumen de instituciones que se han comprometido con el sector de micro y pequeñas empresas en lo que tiene que ver con asesoramiento técnico y financiero muchas veces, desde el punto de vista de la gremial, dispersando esfuerzos. Efectivamente, hay muchas organizaciones actuando sobre lo mismo, por ejemplo, en materia de capacitación, cuando deberíamos gastar menos neuronas y dinero, concentrando actividades.

En general existe asistencia técnica; inclusive, el mayor nivel de apoyo de gobiernos de Europa y fundamentalmente de Canadá se proporciona en esta materia. Nuestra gremial -con las carencias que tiene- también cuenta con departamento de apoyo y asesoramiento técnico en lo que tiene que ver con comercialización, exportaciones, permisos, etcétera. Creo que aquí hay un problema de escala. Cualquiera de las empresas de nuestro sector, al enfrentarse a un país como por ejemplo Brasil, se encuentra con situaciones de economía de escala frente a las cuales no puede responder adecuadamente.

Aquí surge un problema que tiene que ver con la cultura empresarial en general: la falta de capacidad para asociarse en la búsqueda de objetivos comunes. Si hay veinte talleres metalúrgicos, cada cual hace sus cosas y compite dentro del mismo mercado en vez de juntar esfuerzos, porque Fulano puede tener un balancín que hace tal cosa o Mengano un torno que hace tal otra; entonces, podrían asociarse buscando la mejor capacidad de cada uno para obtener el mejor resultado posible. Esta es una responsabilidad de las gremiales y naturalmente también de la DINAPYME que tiene que estimular este tipo de cosas.

Hemos tratado de ir solucionando estas situaciones, conectándonos con organizaciones paralelas a la nuestra en el sur de Brasil, en Argentina y en Chile. Hay una organización creada el año pasado, ALAMPYME, que busca mejorar la comercialización entre las empresas del sector en el MERCOSUR. En agosto mantendremos una reunión en Porto Alegre y hay algunas propuestas tendientes a buscar elementos de complementariedad productiva. Por ejemplo, si yo tengo una imprenta, podría imprimir; pero el papel me lo envían de tal lado y el producto se termina en tal otro. Ese proceso de complementariedad, en el que cada uno hace aquello en lo que es mejor y más capaz, es lo que intentamos implementar por vía gremial, estimulando a los Gobiernos, los Estados o los Municipios a que permitan una correcta afluencia de este tipo de actividades. De esta forma, las empresas podrán trabajar tanto en Montevideo como en Porto Alegre o en el norte argentino sobre un mismo producto, movilizándolo rápidamente, lo cual redundará en exportaciones indirectas de todos los involucrados.

Lo que hemos venido desarrollando hasta ahora, ha sido de acuerdo a las experiencias más virtuosas -por decirlo de alguna manera- tomadas de los países más desarrollados. Los uruguayos estamos reinventando estas cosas que hay que procesar con mucho cuidado, a través de elementos de evaluación. Aquí no inventamos nada nuevo, sino que hemos buscado experiencias exitosas, tratando de adecuarlas a nuestras posibilidades. Se trata de experiencias desarrolladas en el norte de Italia, en Japón, en Canadá. Los porcentajes de sus empresas son más o menos parecidos a los nuestros, más del 90% en cada uno de esos países. Allí se ha podido modificar el giro de estas empresas más hacia una actitud exportadora que hacia una preocupación estricta sobre el mercado interno, si bien trabajan para este mercado. No hay ninguna empresa que trabaje solamente para la exportación, salvo algunas multinacionales que puedan instalarse en cada uno de esos países. Exceptuando a estas últimas, todas las empresas tienen un pie puesto en el mercado interno y otro en el externo; nadie se juega a un solo cliente. Yo no tengo un solo cliente, y ninguno de ustedes compra siempre en el mismo lugar. Este tipo de actitud empresarial tiene mucho que ver con la debilidad que tenemos los empresarios en el momento de asociarnos y buscar objetivos comunes, aun cuando los objetivos personales puedan ser mediatizados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber qué incidencia ha tenido o podrá tener dentro de su asociación el plan "Exporte Fácil", que se ha puesto en funcionamiento y ha sido una especie de copia de lo que ya existía en Brasil.

Por otro lado, me gustaría saber si a partir de algún organismo nacional conocen las posibilidades de colocación de sus productos en el exterior, y en caso de no tener esa información fluida, sería importante contar con ella. De esa forma, se podría hacer un análisis de demanda potencial.

SEÑOR DE LA IGLESIA.- Supongo que el plan "Exporte Fácil" es el que está organizado a nivel de la Dirección Nacional de Aduanas. Debo decir que lo conocemos en forma tangencial. De todos modos, para nosotros eso no es nuevo. Si bien no lo hicimos a través del Estado, sino mediante organizaciones privadas, tenemos un convenio con Federal Express por el cual nuestros empresarios pueden enviar muestras o exportaciones pequeñas hacia el exterior, en condiciones sustancialmente mejoradas con respecto a las que habitualmente tendría cualquier empresario: hasta con un 30% o un 40% menos de los costos.

Pensemos en valores de US$ 10.000, que son los que se manejan. Una estufa puede costar unos US$ 500 y pesa equis cantidad de kilos; entonces, su valor está íntimamente ligado al del flete. Entonces, el flete no puede ser un 80% o un 90% del producto final; eso lo tendrá que pagar el comprador en Canadá, en Indonesia o donde sea que esté. Aquí hay una cuestión de sentido común: no podemos exportar más que a la región; no se puede exportar más que a 1.000 o 1.200 kilómetros: esa es la franja que tenemos. Supongo que esto puede permitir que algunas empresas multinacionales mejoren algunas situaciones en lo que tiene que ver con el flete para enviar muestras o pequeños paquetes; pero creo que eso no estimula estrictamente la exportación en el sector.

Sigo insistiendo en que el tema de la complementariedad es el que mejor se desarrolla, a pesar de que es incipiente; resalto la experiencia de los países desarrollados. Pero los reyes no vienen solos: hay que escribirles una cartita. Entonces, no alcanza con que yo quiera ser exportador, tengo que saber quién es mi cliente y me va a comprar.

Honestamente, a mí me costaría mucha plata ir a Brasil y dejar a mis hijos y a mi empresa, que funciona en la medida en que yo estoy aquí. Es muy costoso para un empresario de estas características tener la actitud que a veces se pretende de salir a conquistar mercados. Creo que eso depende más de las políticas de Estado, en este caso, correspondería a la DINAPYME.

Ante esa falencia hemos buscado discutir estos temas por la vía gremial. Tenemos reivindicaciones gremiales, pero no por eso seguimos en la actitud corporativa de decir: "que nos bajen los impuestos acá" o "los impuestos en Chile son más baratos". La solución pasa por ver de qué manera los empresarios en Chile, en Uruguay, en Brasil y en Argentina, podemos buscar comercializar nuestros productos, buscándoles la mejor capacidad para ampliar nuestro mercado. Esa es una de las vías de salida.

Conozco otra experiencia -sobre la que he leído- de los países más grandes: la conformación de "trading". Se trata de un intermediario que compra mercadería en un lado y la vende en otro. En general, eso lo hacemos en casi todos los niveles de exportación; toda la carne que se exporta a Europa, se le vende a un griego -y no a cada uno de los Estados- que tiene esa "trading" para colocar el producto. Nosotros intentamos que las "trading" sean nuestras: que no sean de ese griego, sino de la República Oriental del Uruguay, o en tal caso, de las organizaciones gremiales vinculadas con la materia.

En la ALAMPYME tratamos de generar esa "trading" a partir de las gremiales, de modo de buscar con las capacidades de cada una, que esta empresa compre los productos de un lado y los distribuya, los venda o los represente en otro, de tal forma que esa intermediación que genera un plus que en aquél caso se lo lleva el griego a su bolsillo, quede para la mejora de la comercialización del sector.

Esas son las experiencias que conozco en las cuales uno puede decir: "Por este camino ando bien". Tengo un vendedor que visita Montevideo y me pregunta por qué no voy al interior. Yo respondo: porque yo puedo salir, competir y tener buenos precios y mercadería, pero la necesidad que tiene mi cliente en el interior es de mucho mayor rapidez que la que yo le puedo dar. Y si le tengo que agregar el precio del flete al producto que él podía obtener en Salto o Paysandú a un precio determinado, con una calidad más o menos parecida, no voy a ser un proveedor habitual porque no puedo solucionarle el tema. Tal vez, lo que debería hacer es asociarme con algún proveedor en Salto, buscar que las capacidades que él tenga las desarrolle y las que no pueda, las pueda desarrollar conmigo. De esa forma le vendo indirectamente a ese cliente y, a pesar de tener un socio en Salto, comparto esa posibilidad en la cual se beneficia el proveedor, el cliente y yo. Ese tipo de asociaciones son los modelos que hemos venido estudiando y han dado resultados virtuosos. No quiere decir que siempre den estos resultados. Supongo que uno tiene que tentar por algún camino y este es en el que se visualiza alguna luz, mientras que en otros casos los resultados han sido nefastos.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Legislación del Trabajo agradece la presencia al señor De La Iglesia. Posteriormente, le vamos a remitir la versión taquigráfica de esta y de anteriores y posteriores reuniones que tendremos. Agradecemos sus comentarios y el envío de material al respecto. Eventualmente, si la Comisión entendiera que sería bueno tener otra entrevista, lo estaremos convocando nuevamente.

SEÑOR DE LA IGLESIA.- Agradezco que me hayan atendido y quedo a vuestras órdenes.